



Event- und Messe-Marketing über LinkedIn & XING

Informationen Stand Januar 2023

LinkedIn und XING sind exzellente Optionen, um erfolgreich Besucher und Teilnehmer für Messen, Seminare, Veranstaltungen, Vorträge oder Webinare zu gewinnen. Allerdings funktioniert ein erfolgreiches Event- und Messe-Marketing nur mit entsprechend genügend zeitlichem Vorlauf, einem gut geplanten Artikel-Posting und wirkungsvollen Kontaktanfragen kombiniert mit einer persönlichen Event- oder Messe-Einladung.

Eigene Events sind ein TOP-Akquise- und Networking-Instrument

Wer Veranstaltungen organisiert, die nicht nur die vorrangige Zielsetzung haben, die eigenen Leistungen und das eigene Unternehmen zu präsentieren, sondern auch den Erfahrungsaustausch untereinander zu fördern, **zeigt sich als Networker und erhöht damit zugleich die eigenen Chancen für ein erfolgreiches Business.**

Denn als Initiator und Moderator eines eigenen Events heben Sie sich von anderen Usern ab und können sich – sofern Sie ein gutes Event-Format haben – als Experte, Fachmann oder guter Netzwerk-Kontakt positionieren.



Ihre Vorteile als Initiator einer Veranstaltung

Als Organisator eines Events haben Sie dabei verschiedene Vorteile – u.a.

- Mehr Erfolg bei eigenen Kontaktanfragen, wenn diese mit Ihren aktuellen Veranstaltungen verknüpft werden
- Die Teilnehmerlisten stehen Ihnen für die anschließende Kontaktierung dauerhaft und kostenfrei zur Verfügung (über Event-Tools oder auf LinkedIn) – und das ist Ihr aktuelles und zukünftiges Akquise-Potenzial

Welche Formate eignen sich für welche Gruppen und Ziele?

Welches Event-Format ist für Ihr Business bzw. Ihr Vorhaben das Beste? Diese Entscheidung hängt u.a. von 3 Fragen ab:

- **Wer** sind Ihre Zielgruppen? (Experten, Fachleute, Firmen-Entscheider oder „alle“)
- **Was** wollen Sie mit Ihrem Event erreichen? (viele Kontakte, eigenes Know-how vermitteln, Bekanntheitsgrad steigern, Leistungen verkaufen)
- **Wie** können Sie die Zielgruppen für Ihr Event erreichen? (eigenes Netzwerk, LinkedIn-Gruppen, Gruppenartikel, Startseiten-Postings, etc.)

Daraus resultieren dann u.a. diese Event-Formate:

- **Für möglichst viele Kontakte:** Allgemeine Netzwerktreffen – online - wie offline - ggf. mit Elevator Pitch (45 bis 90 Sekunden) – große Teilnehmerzahlen möglich
- **Für versierte Entscheider-Kontakte:** Moderierte Round Tables (6 bis 15 Personen) - alternativ Fachvorträge für spezielle Zielgruppen
- **Für die Präsentation eigener Fähigkeiten** (und ggf. auch die vorhandenen Leistungen): Online-Kompakt-Vorträge bzw. Webinare (15 bis 60 Minuten)
- **Für dauerhafte Kundenbeziehungen:** Eine Seminar- oder Workshop-Reihe
- **Für den eigenen Messeauftritt:** Einladung zur Messe kombiniert mit einer Kontaktanfrage - ggf. mit dem Angebot des Sponsorings einer Eintrittskarte

Füllen Sie Ihren Terminkalender auf der Messe im Vorfeld

Viele Unternehmen laden zwar ihre Interessenten und Kunden zur Messe ein - hoffen aber ansonsten darauf, dass potenzielle Auftraggeber sich von selbst auf ihrem Messestand einfinden. Das geht besser, erfolgreicher und zielorientierter, **indem Sie mit einem Vorlauf von 2 Wochen bis 3 Monaten potenzielle Messebesucher, die Ihre Wunschkunden sind, identifizieren** und diese in Verbindung mit einer Messeeinladung per Kontaktanfrage über LinkedIn und / oder XING kontaktieren.

Aus dieser Vorgehensweise resultieren nicht nur erfahrungsgemäß 15 bis 40 % Kontaktbestätigungen - Sie agieren auch nachhaltig und profitieren von dreierlei Reaktionen auf die Direktansprache:

1. Der Entscheider kommt zur Messe und möchte eine Eintrittskarte bzw. einen Termin
2. Der Entscheider kommt nicht zur Messe - benennt aber Kollegen, die da sind
3. Der Entscheider kommt nicht - möchte aber Näheres über Ihre Leistungen wissen

Mit Event- und Messe-Einladungen zu neuen Kunden

- Sie wollen Ihren Messe-Erfolg über zielorientierte Messe-Einladungen steigern?
- Sie möchten über Online-Webinare mit Ihrer Fachkompetenz überzeugen?
- Sie haben das Ziel, sich über Networking-Events regional zu etablieren?
- Sie suchen nach neuen Wegen, Seminare und Workshops zu vermarkten?
- Sie wollen über eigene Veranstaltungen neue Zielgruppen erreichen?

Unsere Lösungen und Services im Überblick

Für ein erfolgreiches Event- und Messe-Einladungs-Management bieten wir Ihnen:

Unser Service	Leistungsbeschreibung
Business-Profil-Optimierung auf LinkedIn und / oder XING	Wir optimieren für Sie Ihr Personenprofil auf LinkedIn bzw. XING und sorgen dafür, dass Sie mit Ihren Event- und Themen-Schwerpunkten deutlich mehr und professioneller von Ihren Zielgruppen wahrgenommen werden.
Event-Management auf LinkedIn	Wir erstellen für die Veröffentlichung über LinkedIn ein Event-Konzept, welches von den Inhalten der Event-Seite über Artikel-Postings bis hin zur Einbindung von Multiplikatoren zur Verbreitung der Veranstaltung reicht.
Einladungs-Management über LinkedIn und XING	Wir identifizieren Ihre potenziellen Wunschkunden, senden Ihnen die Auswahl zur Vorabprüfung, kontaktieren die relevanten Entscheider und laden diese auf Ihr Event bzw. Ihren Messestand ein.

Fragen, Interesse oder weitere Informationen gewünscht

Gerne stehen wir Ihnen dafür zur Verfügung. Unsere Kontaktdaten im Überblick:

1a-Social-Media * Alte Dorfstraße 19 * 32289 Rödinghausen

Tel.: +49 5746 9385420 * Fax: +49 5746 6759998 * E-Mail: info@1a-social-media.de

Homepages: www.1a-social-media.de / www.social-media-wissen.de

Bilder dieses PDF-Dokuments von Pixabay.